

金融M&Aの新しいかたち

ーバンカシュアランスとフィンテックは成長の芽となるかー

EYトランザクション・アドバイザリー・サービス(株) マーケッツ 島田英海

コーポレート・ファイナンス・ストラテジー 神田敬太

▶ Hidemi Shimada

グローバル金融機関に対する海外進出やM&Aおよび金融機関の統合・再編に関わるプロジェクトを支援。フィンテック投資を推進し、テクノロジーセクターのM&Aに注力している。

▶ Keita Kanda

日系保険会社においてアジア地域を中心に新規進出・M&A戦略の推進、地域統括会社の立ち上げに従事。2017年よりEYに参画し、アウトバウンド、インバウンド両面から企業の新規進出・M&A戦略を支援している。

I はじめに

低金利政策の継続、日本市場の成熟を背景に、金融機関の海外M&Aが相次いでいます。今後も、その傾向は続くのでしょうか、金融M&Aの新しいかたちとは何でしょうか。金融業界は、順位の競争や経営統合は続くものの、新しい成長の芽を育てていくことができるのでしょうか。

II 金融M&Aの新しいトレンド

1. バンカシュアランス

(1) バンカシュアランスの新しい動き

バンカシュアランス（金融機関による保険販売）は、欧州金融機関による傘下の保険会社商品の取り扱いをはじめとするビジネスモデルです。日本では2001

年から解禁され、今や保険会社の戦略上不可欠なチャネルに成長しました。昨今の動きとして注目されるのは、アジアを中心とする大型のバンカシュアランス・ディールです（＜表1＞参照）。

(2) バンカシュアランス・ディールの仕組み

これらバンカシュアランス・ディールは、保険会社が契約拡大のために販売チャネルを獲得するものであり、その対価としてファシリテーション・フィーが支払われるのが一般的です。ただし、それは将来的に期待される新契約価値という不確実なバリューに対して専ら値付けされるものですので、その支払スキーム（＜表2＞参照）や金融機関へのコミッション（販売手数料）設計とのバランスに工夫が必要です。

▶ 表1 主要なバンカシュアランス・ディール

公表日	金融機関	保険会社	契約期間（年）	支払価額（USD m）	対象範囲
2010年1月	シンガポール系銀行	英系生保	12	308	生保／アジア3カ国
2012年10月	英系銀行	欧州系生損保	10	101	生保／アジア8カ国
2013年12月	米系銀行	アジア生保	15	800	生保／アジア11カ国
2014年3月	英系銀行	英系生保	15	1,250	生保／アジア11カ国
2015年4月	シンガポール系銀行	カナダ系生保	15	1,200	生保／アジア4カ国
2016年9月	マレーシア系銀行	日系損保	15	200	損保／アジア4カ国

出典：各社公表資料などよりEY作成

▶表2 ファシリテーション・フィーの主な支払スキーム

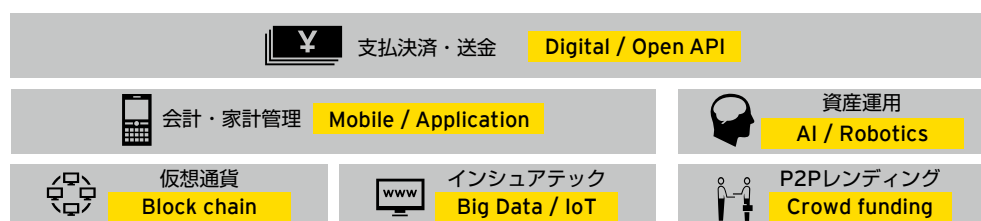
支払スキーム	概要	メリット
アップフロント（Upfront）支払	契約締結時に一時金として支払い	金融機関に有利 ▶ 販売チャネルの即時キャッシュ化 ▶ 事業立上げまたはパートナー変更に伴い必要となる初期コストをカバー
アーンアウト（Earn-out）支払	マイルストーンを設け、ターゲットを達成した場合に支払い	保険会社に有利 ▶ 金融機関による販売コミットメント確保 ▶ 販売計画が不達成となるリスク抑制

▶表3 最近の主なフィンテックM&A

買手企業	投資先企業	投資内容
米系フィンテック企業	米国通信ネットワーク事業者	通信料金や公共料金の決済事業を行うネットワーク企業に出資
米系保険会社のベンチャーキャピタル	米国のテクノロジーベンチャー	モバイル端末から健康データにアクセスできるIoTプラットフォーム
英国の金融機関	米国ITソリューション企業	情報セキュリティ技術を核としたITソリューション事業を買収
日系銀行	米国のフィンテック企業	仮想通貨取引所を運営する米国フィンテック企業に出資
日系金融サービス	日本、アジアのフィンテック企業	ブロックチェーン開発、仮想通貨、国際送金システムの基盤構築

出典：各社公表資料よりEY作成

▶図1 フィンテックの投資領域



2. フィンテック

(1) 最近の主なフィンテックM&A

金融とテクノロジーを融合した決済・送金・ファンディング・仮想通貨などのフィンテック企業への投資は、グローバルで最も注目すべき市場に成長しています。日本のフィンテック市場規模は、まだ小さいものの、今後、さらなる拡大が期待されています（＜表3＞参照）。

金融のデジタル化を推進するフィンテックのイノベーションは、新たな市場を創造しています。フィンテックにはさまざまな投資領域が芽生えています（＜図1＞参照）。

(2) フィンテックM&Aの課題と留意点

顧客はフィンテックの便利さとスピードを体験し、ますます手軽で安価なサービスを求めています。企業は顧客情報の分析を通じて差別化し、コストダウンで競争力を高めて行きます。事業の収益化やスタート

アップの育成は優先課題ですが、法規制や利用者保護の整備も不可欠です。

Ⅲ おわりに

企業の株式を獲得し、その収益をグループ連結に取り込む従来型のM&Aから、強化したい領域に集中するM&Aの新しいかたちとして、EYはバンカシュアランスやフィンテックに取り組んでまいります。

お問い合わせ先

EYトランザクション・アドバイザリー・サービス(株)
マーケティング
Tel：03 4582 6400
E-mail：marketing@jp.ey.com